

„DAS BAUHERRENMODELL IST ETWAS GANZ BESONDERES“

MICHAEL BAERT, Vorstand IFA AG, erklärt, warum Marktkenntnis und Finanzkraft für innovative Bauherrenmodelle entscheidend sind.

TREND: Die IFA AG hat derzeit mehrere Projekte in Graz im Angebot. Was macht Graz für Immobilieninvestoren besonders interessant?

MICHAEL BAERT: Graz ist die zweitgrößte Stadt in Österreich und wächst sehr schnell. Die Stadt hat prozentuell betrachtet sogar einen höheren Zuzug als Wien und entwickelt sich zum Wirtschaftsmotor für die ganze Region. Wir haben in der Vergangenheit bereits 54 Immobilieninvestments in Graz realisiert und finden dank unserer guten Kontakte dort immer wieder attraktive Liegenschaften mit hohem Potenzial, obwohl der Immobilienmarkt schon ähnlich heiß umkämpft ist wie in Wien. Außerdem sind in Graz die Förderrichtlinien anders als in Wien. Daher können wir hier das IFA Bauherrenmodell Plus anbieten, bei dem Investoren die Wohnung für ihr Investment selbst wählen können und eine spätere Eigenvermietung grundsätzlich möglich ist, so der Investor das wünscht. Dieses Modell kommt bei Anlegern sehr gut an, weil es Vorteile von Bauherrenmodellen und Vorsorgewohnungen verbindet.

In Wien klagen immer mehr Marktteilnehmer über einen Mangel an für Bauherrenmodelle geeigneten Objekten und verlegen sich auf andere Bereiche. Wie können Sie in Wien noch erfolgreich Projekte umsetzen? Beim Ankauf ist unsere Marktkenntnis verbunden mit unserer Finanzkraft sehr wichtig. Wo sich viele um ein klassisches Zinshaus rangeln, kaufen wir auch Ensembles und verbreitern damit das Angebot für unsere Investoren. Wir sind Marktführer, Profi bei Immobilieninvestments im Allgemeinen und absoluter Spezialist für Bauherrenmodelle. Denn das Bauher-

renmodell ist etwas ganz Besonderes – es ist die Königsklasse für Projektentwickler. Hier muss man für alle Bereiche rund um die Immobilie die besten Experten im Unternehmen haben: Steuerthemen, Förderungen, Recht, kaufmännischer Bereich, Bau, Hausverwaltung, Facility Management... Dazu kommt, dass wir unsere Investoren über Jahrzehnte begleiten. Bei uns gilt das Motto „Versprochen. Gehalten“! Deswegen haben wir auch sehr viele Anleger, die immer wieder in unsere Projekte investieren. Natürlich ist jedes Haus und damit jedes Projekt anders, aber im Schnitt liegen wir dabei in den vergangenen Jahren meist über den Planrechnungen.

Warum bietet die IFA AG neben direkten Immobilieninvestments über ifainvest.at auch Anleihen an? Wenn ich uns mit einem Pkw-Hersteller vergleichen darf: Wir kennen uns bei Motoren, Fahrwerk und Karosserie aus und haben uns in der Vergangenheit auf schwarze Limousinen konzentriert. Jetzt bauen wir auch rote Cabrios und blaue Vans... unterschiedliche Produkte für unterschiedliche Kundenbedürfnisse. Dabei nutzen wir unsere Kompetenz im Haus: Auch wenn es Immo-Crowdinvesting-Plattformen gibt, haben wir uns für einen eigenen Auftritt mit ifainvest.at entschieden, weil wir so selbst die Produkte auf Herz und Nieren prüfen können und sicher

sind, dass versprochen wird, was auch gehalten werden kann.

Wird es angesichts der steigenden Immobilienpreise schwieriger, Anlegern attraktive Renditen zu bieten? Wir setzen auf Erfahrung – denn bei jedem Projekt gibt es „Lessons Learned“, die uns besser machen. Auch wenn es seltsam klingt: Manche Fliesen im Stiegenhaus kann man leichter reinigen als andere – wenn wir diese verbauen, senkt das langfristig die Kosten für das Facility Management. Wir achten auch schon am Anfang darauf, dass beispielsweise Sanitäreinrichtungen oder Küchen in den Wohnungen noch fünf oder zehn Jahre später ausgebessert werden können, und nicht komplett getauscht werden müssen. Ein weiteres Beispiel aus der Praxis ist, dass wir dazu übergegangen sind, die Stiegehäuser erst drei Monate nach Fertigstellung des Projektes auszumalen: Dann sind die Mieter schon eingezogen und die Allgemeinflächen werden nicht durch Möbeltransporte verunreinigt. Alles Kleinigkeiten, aber zusammengerechnet sehr entscheidend, auch für die Renditen der Investoren.

Wo liegen die Renditen bei einem Bauherrenmodell aktuell? Unser Ziel ist auf jeden Fall, dass wir bei jedem unserer Projekte mindestens drei Prozent Rendite nach Steuern pro Jahr für die Förderperiode, also die ersten 15 Jahre, erreichen. Dazu kommen Steuervorteile, deren Umfang natürlich für jeden Anleger individuell anders ist. Bei diesem Ertrag ist die Wertsteigerung der Immobilien aber gar nicht eingerechnet, denn bei der IFA AG muss sich jedes Investment nachhaltig rechnen – unabhängig davon, wie sich der Immobilienmarkt entwickelt. 

ZUR PERSON.

MICHAEL BAERT, 55, ist seit 2013 im Vorstand der IFA AG. Der aus Belgien stammende Manager ist seit zwei Jahrzehnten in beratenden bzw. Geschäftsführungs- und Vorstandspositionen in europäischen Ländern in den Bereichen Erneuerbare Energien und Immobilien tätig.

